

Competitividad agrícola en un escenario de integración
Coordinación de la oferta exportable de cítricos sobre el Río Uruguay

Lic. Néstor A. Molina

INTA Argentina

nmolina@correo.inta.gov.ar

Ruta 27 – CC 5 (3432) Bella Vista, Corrientes, Rep. Argentina

Area Temática: Comercio externo

Resumen. Se estudia la factibilidad de exportación a la Unión Europea de naranja y mandarina de la Región del Río Uruguay. Esta región se encuentra formada por Rio Grande do Sul, Nordeste Argentino NEA y Uruguay y la comparamos con Sudáfrica, el principal oferente en el Hemisferio Sur. Nuestra región triplica en superficie en producción a la sudafricana. Los elementos analizados son: Estructura de mercado, calidad, coordinación de la cadena cítrica, valor agregado y costos. La mejor forma de desarrollar es mediante la asociación de los actores en una red, que genere una identidad regional mediante un plan de exportación. La mejor situación permite alcanzar el 5% del precio pagado por el consumidor final en la UE.

Palabras claves: Exportación, naranja, mandarina.

1. Introducción

Los elementos de competitividad necesarios para la construcción de una cadena de valor cítrica en la región del Río Uruguay, conformado por Rio Grande do Sul, Nordeste Argentino y Uruguay, es el objeto de esta presentación. El desarrollo de una oferta exportable de productos frescos, más precisamente cítricos dulces a partir del conocimiento de la estructura de mercado, calidad, coordinación de la cadena, logística, costo y valor agregado (Van Hofwegen y otros, 2005). Los cítricos de la región del Uruguay deben estar posicionados de acuerdo a la situación de los mercados internacionales, la Unión Europea es un gran demandante. Conocer la situación de este mercado y del principal competidor, Sudáfrica, permitirá desarrollar un plan de exportación transfronterizo, donde se puedan

coordinar el uso de los recursos naturales, mano de obra calificada y nuevos contratos que reconozcan los riesgos climáticos y de mercados.

La gestión de nuestra cadena se propone una asociación de agentes regionales dentro de una cadena orientada al comprador. Los componentes de esta cadena son los productores, empaques, proveedores de servicios de logística, importadores y cadenas de supermercados en el país de destino. Humphrey y Schmitz, 2000, indican que estas cadenas se caracterizan por estar posicionadas en el mercado (determinando lo que ofrecen al consumidor), estructuran la cadena (mediante la selección de proveedores) y controlan el sistema (imponiendo prácticas de calidad).

2. Estructura de mercados citrícolas a nivel mundial

La producción mundial de naranja durante el 2004 fue de 51,6 millones de toneladas, de las cuales el 9% participa de la exportación, con respecto a mandarina, 13,9 millones de toneladas y 18% (Federcitrus, 2005 b). La Unión Europea produce 6 millones de toneladas de naranjas y 2.9 millones de mandarinas. Los mayores productores son España, Italia y Grecia, que produjeron el 95% de los agrios europeos. La *estación* de cosecha es de octubre a mayo, debido a mejoras de logística aumentó la vida útil de la fruta, siendo observado un traslape en el período de oferta fuera de Europa (CBI, 2005). Los principales oferentes de la UE en el año 2004 fueron (figura 1): (a) Naranja: sobre un total de 2.7 millones de toneladas: España 57%, Sudáfrica 12%, Grecia 6%, Italia 3%, Mediterráneo 11%¹, Argentina 3.5%, Brasil 2.1% y Uruguay 2%. (b) Mandarina: con 1.8 millones de toneladas: España: 76%, Sudáfrica 3%, Grecia 0.6%, Italia 1.7%, Mediterráneo 11%², Argentina 2.2%, Uruguay 1.4% y Brasil 0.1%.

¹ Incluye las importaciones de Marruecos 6.1%, Turquía 0.5%, Egipto 2.6%, Chipre 0.5%, Israel 0.9%.

² Marruecos 6.3%, Turquía 2.4%, Egipto 0.1%, Chipre 1.3%, Israel 1.0%.

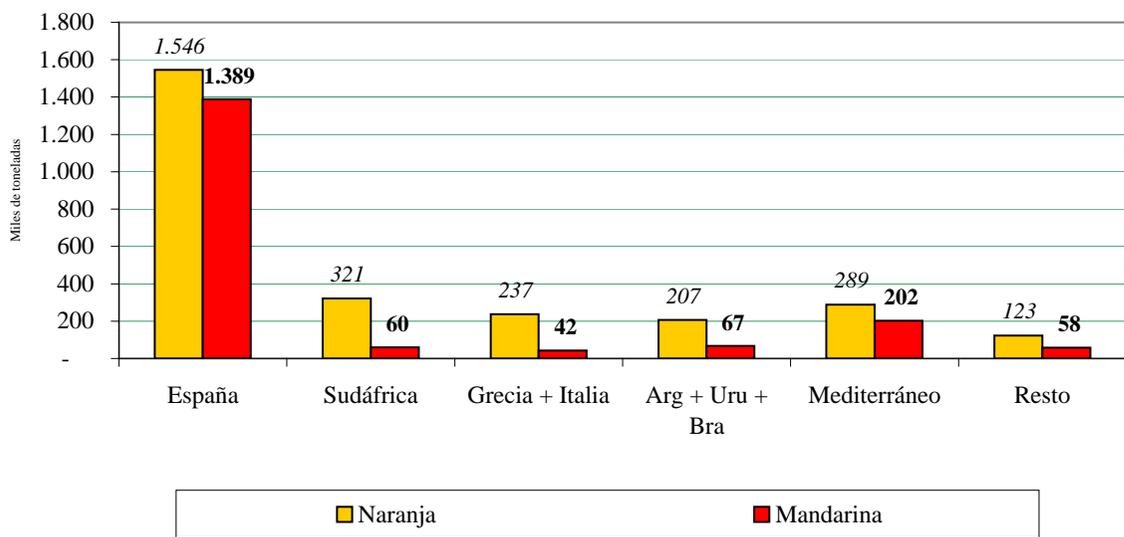


Figura 1. Proveedores a la Unión Europea durante el 2004

Fuente: Elaboración sobre COMTRADE, Base de datos de la Naciones Unidas.

En Europa las variedades más importantes de naranja que ingresan son la Valencia, Navel y Salustiana, entre las mandarinas, las Clementinas. La tendencia es hacia frutas *fáciles de pelar*. La mayor parte del comercio europeo es intrarregional, siendo nuestro principal competidor Sudáfrica.

Los países del cono sur son complementarios en la producción y el comercio de los cítricos, con lo cual es necesario desarrollar esta oportunidad. Nuestras exportaciones son en “contraestación” (6 meses de diferencia) con el Hemisferio Norte³. La región del Rio

³ La exportación de cítricos a contraestación es relativo, anteriormente se refería al período junio – octubre, pero ha ido desapareciendo. La incorporación de variedades de mandarinas muy tempranas y tempranas ha permitido que el período de exportación se extienda desde febrero a noviembre. Esta situación se ha generalizado entre los principales productores del hemisferio sur, y ha permitido la incorporación de otros

Uruguay se encuentra entre los 25° y los 35° latitud sur (Mapa 1). Con una superficie de 71.800 has de naranja y 51.900 de mandarina, que producen a lo largo del año y una exportación de 230 mil toneladas (tablas 1 y 2).

Sudáfrica, se encuentra entre los 22° y 35° de latitud sur (Mapa 1). La estación de cítricos va de mayo a noviembre para naranjas y de abril a mediados de octubre para mandarinas (tabla 4). Aunque produce el 1,5% de la oferta mundial, es el tercer exportador cítrico después de España y de los EEUU. Hay aproximadamente 1.300 granjeros de la exportación y 2.200 granjeros pequeños que proveen el mercado local. El clima del Sudáfrica varía de subtropical en el norte a un clima tipo mediterráneo en sur. Esto permite la producción de una amplia gama de frutas cítricas a través del país. Las variedades más producidas en naranja son Valencia y Navel, en menor cantidad Delta Sedles y Midknights, en mandarinas se ofrecen al mercado internacional Clementinas, Nova, Satsuma y Minneolas. La producción se realiza en áreas con riego en el Norte (Limpopo, Mpumalanga y KwaZulu Natal) y en el Sur (Western Cape y Eastern Cape). Un total de 1.1 millones de toneladas de naranjas y 113 mil toneladas de mandarina fue producido durante el 2004 (tabla 5).

La producción de la fruta cítrica se enfoca en el comercio exterior, así se exporta el 65.9% de la naranja y el 63.1% de la mandarina, Las exportaciones son el 81% del valor total de la producción. Las naranjas constituyen el 66% de las exportaciones y las mandarinas 6% del total de cítricos. La oferta de países mediterráneos como Marruecos y Egipto perjudica el ingreso a la UE, a este destino se enviaron en el 2004, 322 mil toneladas de naranjas y 60 mil de mandarinas, en especial, Reino Unido, España, Holanda y Francia⁴.

También, se habilitó en el 2004 un puerto especializado en cítricos en Durban (Maydon Wharf Fruit Terminal). Esta terminal permitirá competir más con eficacia con otros exportadores al satisfacer las exigencias de países importadores.

países, como Perú y Chile, sin tradición en la producción de cítricos. A los anteriores países se agregan algunos del área del Mediterráneo tales como Turquía, Egipto, Marruecos, Chipre y la propia España, que están haciendo importantes inversiones en plantaciones de cítricos que tienen en la mira el mercado de la UE (Bruno, 2004)

⁴ Las estadísticas de importaciones indican que en naranja: Reino Unido (20%), España (19%), Holanda (16%), Francia (12%) y en mandarina: Reino Unido (69%) y Holanda (15%).

3. Calidad y regulación

Para conseguir calidad en frutas frescas se debe conquistar la confianza del consumidor de los productos a través de la transparencia de los procesos productivos por medios de prácticas aceptadas por la comunidad productiva. Los supuestos a desarrollar son:

- Para que un alimento sea considerado bien económico, no debe ocasionar daños a la salud, con lo cual el producto debe satisfacer las condiciones establecidas por el Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos (HACCP).
- Para que un producto tenga calidad se debe considerar un camino mínimo a cumplir por los actores sociales del sistema citrícola: asociaciones de productores, instituciones gubernamentales y mercados consumidores.

Existen las siguientes alternativas para imponer la calidad, y estas son:

- **Impuestas por el mercado:** directivas gubernamentales ó pliego de condiciones del sector privado,
- **Consensuado con el demandante:** actores sociales de producción y mercado de acuerdo al paradigma aceptado en el mercado de destino, o
- **Autoimpuesto:** producto de la aceptación por parte de los integrantes de la cadena de valor de los principios de calidad total.

La tendencia en calidad de producción de frutas frescas es que el sistema funciona cuando es voluntario para el productor y consensuado con el sector productivo. Esto optimizará el concepto de calidad, en función a las rentabilidades a alcanzar y la sostenibilidad del sistema productivo y del medio ambiente.

La estrategia de ingreso al mercado de la UE con cítricos del NEA originó el **Sistema de mitigación de riesgo por etapas** para cancrrosis⁵ con el objetivo de **Certificar fruta cítrica sin riesgo cuarentenario**. Este sistema surge de negociaciones con las autoridades sanitarias de la UE y consiste en la aplicación sistemática y complementaria en chacras

⁵ Desarrollado por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria – SENASA, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria – INTA y Comité Regional del NEA –CORENEA.

citrícolas de una serie de diferentes medidas fitosanitarias para posibilitar el movimiento de vegetales o productos libres de plagas. Las medidas están basadas principalmente en las investigaciones que durante 20 años ha desarrollado el INTA Bella Vista. (Molina, 2002).

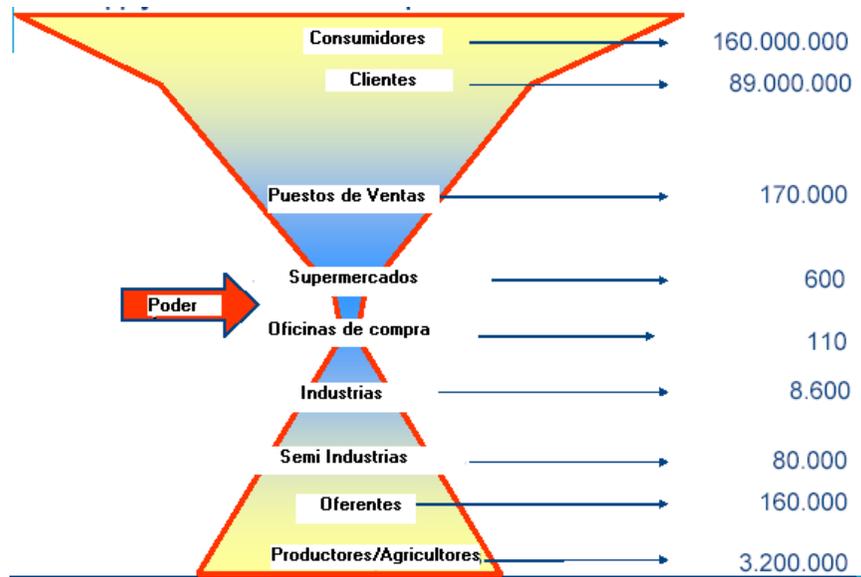
4. Coordinación de la cadena

Entre 75 y 80% de los productos frescos importados se venden en las cadenas de supermercados, entre 15 y 20% en restaurantes, mercados éticos y supermercados locales y se reexporta el resto (Lee, 2006). La coordinación de la cadena de fruta fresca en Europa está en manos de los supermercados (figura 2), y se acentúa en los últimos años; así 30 empresas tuvieron el 33% de las ventas netas en alimentos frescos en el año 2002, y tres años anteriores alcanzaban el 29%, han venido creciendo en nombre del interés del consumidor y la salud pública. Este sector ha desarrollado su propio código, el EUREP GAP, y en algunos casos otras normas más rigurosas⁶. El consumidor orienta la cadena mediante la aceptación o rechazo del alimento según su sanidad, y las mayores organizaciones de supermercados actúan como intermediarios entre la producción y el consumo⁷.

⁶ Por ejemplo, Tesco de Inglaterra, aparte de adherir a EUREP GAP tiene su propia regulación “Nature’s Choice”, más amplia y profunda que la anterior. Es un esquema donde esta empresa supervisa a los productores el cumplimiento de eficiencia en la producción y normas de conservación ambiental y paisajista. El 95% de las frutas frescas y vegetales es vendido con esta etiqueta.

⁷ El sistema de control cambia desde el *BSE* o Vaca Loca y últimamente la Gripe Aviar, la percepción del riesgo alimentario cambia y se pasa de un sistema supervisado a nivel gubernamental a una nueva fase gerenciada por los supermercados. Se trata de asegurar el valor nutritivo y la seguridad alimentaria en el consumo y el medio ambiente en el lugar de producción.

Figura 2. Forma de la cadena de frutos frescos y vegetales en Europa



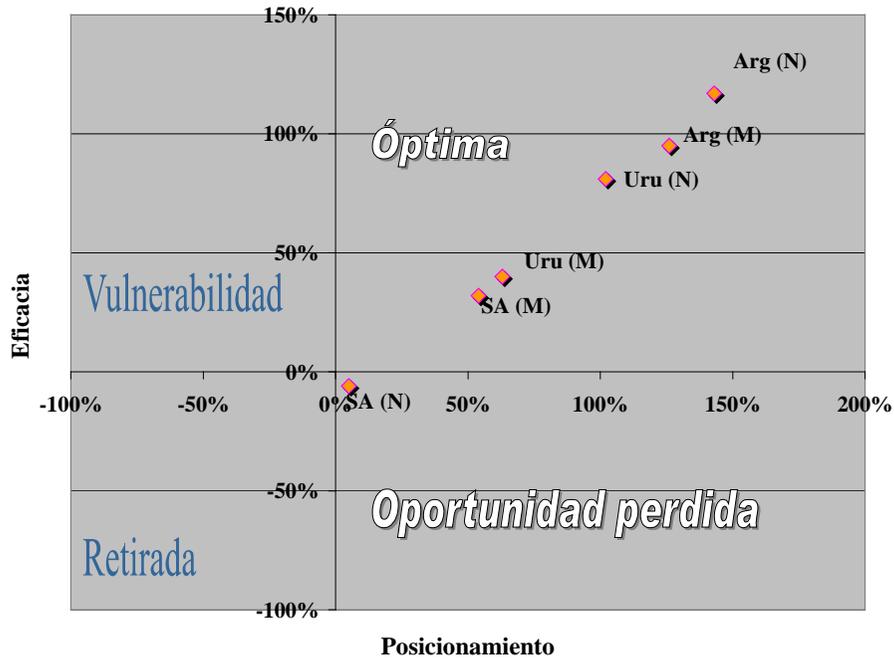
Fuente: Grievink J-W. (2003)

Además, para las grandes cadenas el sector de alimentos frescos es un artículo importante en la competencia de la cuota de mercado debido a que dan los mayores beneficios por metro cuadrado de espacio de estantería, rivalizando con los vinos y productos enfriados. (Thankappan y Marsden, 2005)

Los cítricos de Argentina, Uruguay y Sudáfrica tuvieron distintos resultados en su ingreso en el período 2000- 2004. Para medirlo usaremos el *Indicador de Fajnzylver*, que identifica la situación del país exportador en un mercado como *ganador* o *perdedor*, muestra la competitividad del producto mediante la variación de su presencia en el mercado, y la adaptabilidad de la exportación en los mercados en crecimiento. Se compone de dos elementos: posicionamiento y eficiencia. El primero es la tasa de crecimiento anual de las exportaciones del producto al mercado, y el segundo, la: tasa de crecimiento anual de la participación del producto en las exportaciones al mercado.

En la figura 3, la combinación de P y E da 4 situaciones: óptima (cuadrante donde las dos son positivas), oportunidades perdidas (P es positivo y E negativo), vulnerabilidad (P es negativo y E positivo) y retirada (ambos negativos) Claramente se observa que las posiciones argentinas para naranja y mandarina, se encuentran en el cuadrante óptimo, también las uruguayas. En el caso de Sudáfrica, es negativa la eficacia en naranjas.

Figura 3. Indicador de Inserción de cítricos en la Unión Europea



En Sudáfrica, el sector cítrico se orientó al mercado internacional colocándose como uno de los mayores exportadores, así ya en los setenta y ochenta producía más de la mitad de la fruta cítrica fresca del hemisferio sur. Las modificaciones en los mercados internacionales y de política económica interna tuvo un impacto en el sector. Con respecto a sus principales clientes, el consumo no aumentó significativamente desde la década del 80, tendencia que se observó hasta el 2005. La estructura del sector ha cambiado desde su desregulación en los 90, el cual se sintetiza en la tabla 1.

Tabla 1. Organización del sector cítrico sudafricano

	Antes 2000	Después 2000
Régimen	Monopolio a través de una Cooperativa Sudafricana de comercio de citrus – Gran poder de mercado	Capespan – Bajo poder de mercado
Cantidad de exportadores	1	200, Los exportadores internacionales, Dole y Del Monte ⁸ , se hicieron presente invirtiendo en empaque y cadena de frío.
Mercado	Mayor exportador del Hemisferio Sur.	Sobreofertado – Varios exportadores del Hemisferio sur y coincidencia con productores del Mediterráneo.
Marketing	Agentes de ventas en mercados de ultramar Las exportaciones se organizaban según tiempo y varias, las Navel son exportadas al principio desde la Región Norte del país y posteriormente desde el Sur, de clima más fresco. Se seguía con Valencia.	Consignación en Europa Occidental. Inglaterra: exige programas de provisión semanal y cumplimiento de normas de calidad.
Problema	Calidad desigual de los productores, el sistema recompensó a los productores en cantidad y no calidad. Los productores a plantan variedades productivas antes que los demandados.	A pesar de que existan empresas multinacionales, la estructura del sector es fragmentado, lo explica el hecho de que las principales empresas como Dole, Del Monte, Chiquita y Fyffes controlan el 6% del valor de la fruta.
Pago a productores	El pago al productor estaba basado en el ingreso medio de la Cooperativa según tamaño y variedad, recibían un porcentaje a la entrega y varios pagos durante la campaña.	Cobran puntualmente, se asegura pagos fijos y mínimos de los agentes de exportación, el riesgo cae en el exportador.
Segmento de mercado	Basado en cantidad. Meta del productor producir más volumen.	Basado en nichos: variedades y calidad. Los productores conocen la demanda de distintos mercados.
Regulación	No	Se regula volumen restringiendo fruta de menor calidad, previniendo los excesos de oferta. Se da a conocer la identidad de los agentes que exportan mala calidad
Precios	Relativamente buenos	Bajos

Fuente: Mather, C. (2003)

4. Agentes de la cadena del Río Uruguay

4.1. Modalidad de integración

Los integrantes de la región del Río Uruguay podrán:

- a) Puede subordinarse al minorista (red de subcontratistas) con el riesgo de ser reemplazados por otros proveedores, a menos que innove en el producto. Es el caso de desarrollo de productores argentinos por parte de Carrefour donde la empresa francesa asesora sobre trazabilidad y bajos niveles de pesticidas, interviene la citricola Expofrut (comercializadora) con tareas de producción, empaque y

logística hasta el puerto de destino y Carrefour a través de SOCOMO, los coloca en supermercados propios de Europa (Clarín, 07/03/2006).

- b) Ser filial de una organización internacional. Es el caso de Forbel SA, empresa uruguaya que en los 90 pierde rentabilidad, es comprada por la internacional belga Univeg donde consigue estabilidad financiera pero la obtención de valor deja de estar enfocado en la producción para pasar a ser comprador local de fruta para el mercado europeo (Walter y Ruffier 2003)
- c) Asociarse con otros actores en una red: Generar una identidad regional mediante un plan estratégico.

Indicamos a continuación algunos actores significativos.

4.2. Nordeste Argentino

Cooperativa de Tabacaleros de Misiones: se localiza en la ciudad de Alem, provincia de Misiones y participa de la explotación primaria, vivero, comercialización e industrialización de jugos concentrados congelados y subproductos.

Las explotaciones se iniciaron en 1994 y se dividió la provincia en ocho zonas productivas, Lidera la exportación de mandarinas tempranas al hemisferio norte. Tiene una estructura de empaque moderna y cubre la producción de sus asociados y terceros mediante el asesoramiento en buenas prácticas agrícolas. Los asociados se comprometen a entregar la fruta durante el ciclo productivo a cambio de un precio fijo determinado a principio de la campaña. El plan de la cooperativa cuenta con más de 3.200 hectáreas implantadas entre 800 productores, de las cuales solo doscientas están en plena producción, con una cosecha de 33 mil toneladas en el 2004, de las cuales 60% son mandarinas y 23% naranjas.

Los mercados de destino son Indonesia, Malasia, Rusia, Inglaterra, Holanda y Rep. Checa.

Cooperativa San Francisco Limitada: se localiza en el departamento de Monte Caseros, Provincia de Corrientes, es el canal de comercialización de 25 asociados y de terceros que colocan su fruta cítrica. Su capacidad es el procesamiento de 144 toneladas por día. Sus países de destino son: Rusia, Grecia, Arabia Saudita y Bosnia. Desarrolló su propia marca CoopSanFra, el volumen de cajas procesado durante el 2005 alcanzó a 6 mil y genera 50

⁸ Como el rand se había pegado al dólar, como en Argentina, posibilitó la instalación de comercializadoras.

puestos de trabajo en época intensiva. El cronograma de proceso abarca los meses de marzo a octubre y se trabaja con mandarina Okitsu, Satsuma, Clementina, Nova, Ellendale y Murcott, en naranjas: Valencia y Salustiana y limón Eureka (proveniente de Bella Vista). La logística interna se realiza con camiones, los proveedores de este servicio son de Monte Caseros, y se transporta en bodega a los mercados internacionales. La forma de ventas es a consignatario en mercado externo. El costo de la cadena, desde que la fruta entra a la cooperativa hasta que se coloca en el mercado externo fluctúa entre 3 y 3.50 dólares.

Frigocitrus: es una empaque familiar bajo la figura de Sociedad de Responsabilidad Limitada, localizado en Concordia (Entre Ríos), cumple con las normas de exportación a la Unión Europea. Anteriormente era una empresa que proveía de frío a productos frescos. Procesa cítricos y arándano, la capacidad de la planta es el proceso de 230 ton./día, en dos turnos de 10 horas. Durante el 2005 se procesaron mandarinas: Satsuma 120 mil cajas de 10 Kg. (de las cuales 20 mil fueron a la UE), Nova 146 mil (30 mil para UE), 20 mil de Clementina (1500 para la UE), Murcott 72 mil cajas (600 para la UE). Sus antecedentes son los de exportar a Rusia, Filipinas y algunos puntos de la Unión Europea. Desarrolló las marcas TresEme y Saracuá. Son 54 los operarios que trabajan en época intensiva, durante marzo a octubre. El costo estimado de procesamiento es de U\$S 0.85/Caja, el costo de la cadena puesto en barco es de U\$S 5.50. La expedición se realiza desde el puerto de San Pedro (Provincia de Buenos Aires).

Ayúí SA: es una sociedad anónima que opera desde la década del sesenta, su centro de negocios se encuentra en la ciudad de Concordia. Posee una superficie en producción de 1.200 has propias en Entre Ríos y Corrientes con una producción estimada de 32 mil toneladas de las cuales un 63% es naranja y 31% mandarina, de las cuales se exportan un tercio. El empaque es propio y utilizan un protocolo de Producción Integrada de Frutas. Su estrategia es trabajar de la misma forma el mercado nacional como el internacional. Su período de actividad en comercio exterior es de mayo a agosto.

Sin Fronteras: es una sociedad anónima con centro de negocios en Chajarí (Entre Ríos) y producción en Misiones. Produce 7 mil toneladas de mandarinas las cuales empaca con

destino a los mercados internacionales. Su estrategia es trabajar con primicia de Okitsu y mandarina Montenegrina tardía. Su período de actividad de comercio exterior va de febrero a abril. La mandarina Okitsu se destina a Inglaterra, Bélgica, Holanda y países del norte de Europa. La Montenegrina se destina a Canadá y el Sudeste Asiático.

FAMA: La empresa fue fundada en 1985, La sociedad está actualmente integrada por veinte productores de frutas cítricas de larga trayectoria, cuyas plantaciones van desde el sur de Concordia, pasando por Federación y Chajarí en Entre Ríos, hasta Mocoretá y Monte Caseros en Corrientes, extendiéndose a lo largo de 200 km. por las márgenes del Río Uruguay. Inicialmente fue cooperativa, en la actualidad su tipo jurídico es el de Sociedad Anónima El grupo de productores posee en conjunto alrededor de 7.000 hectáreas de cítricos de diversas variedades (mandarina, naranja, pomelo, limón),. En un año normal exporta alrededor de 19 mil toneladas, de las cuales se exporta un 20%. La planta de empaque se localiza en Chajarí y ocupa 70 operarios. Se remite a puerto mediante camiones contratados en Buenos Aires. En 2003 exportó a 16 países (Inglaterra, Holanda, Portugal, España, Francia, Holanda, Italia, Grecia, Suecia, Rusia, Ucrania, Canadá, Arabia Saudita, Hong Kong, Singapur y Malasia). (Walter y Ruffier, 2003).

Frutales: empaque con la figura jurídica de Sociedad Anónima con sede en San Pedro (Bs. As.), procesa naranja, mandarina y durazno. La capacidad de procesamiento es de 140 ton./día. El modelo de calidad aplicado es Producción de Fruta Integrada. Sus actividades en comercio internacional se remontan al año 2001 y exporta a Rusia, Unión Europea, Canadá, Australia, Rumania y Kazajistán. Las marcas desarrolladas son Frutales, Luz, Guzzo. Se relaciona con otras empresas como San Miguel y Expofrut. El volumen de cajas procesados en el 2005 alcanzó a 600 mil. El cronograma de procesa va de abril a noviembre, donde ocupa a 70 operarios. Los cítricos procesados son Mandarina (Okitsu y Murcott) y Naranja (Valencia y Navel). El origen de la fruta es de los dueños, con fincas en San Pedro y compran fruta en la provincia de Entre Ríos. El costo estimado de proceso es de U\$S 1.00, y la logística es exportar desde los puertos de San Pedro, Campana y Buenos Aires, en la modalidad de container.

4.3. Uruguay

URUD'OR. Está constituido por productores, iniciándose el proyecto en los ochenta. Sus integrantes, en cuanto a la proporción del producto exportado en el 2002 la siguiente: Azucitrus (50%), Sandupay (25%), El Repecho (10%), Agrisur (cooperativa) (7%) y Costa de oro (5%). URUD'Or exporta un 42% de los cítricos exportados por Uruguay; otro 42% lo exporta Caputto y un 12% Milagro. Su centro de negocios se encuentra en Paysandú (planta de empaque y producción de jugos). URUD'Or realiza la promoción comercial, los contactos con clientes extranjeros, el armado de programas, la negociación de los fletes, el envío de supervisores para recibir las cargas en Europa, los seguros y las cobranzas. Además posee un Departamento Técnico que se ocupa del aseguramiento de la calidad (supervisando la producción, el empaque y los embarques). Cumple con normas Eurep Gap. En 1992, junto con otros socios construyó el frigorífico frutero Frigofrut, localizado en la zona franca de Nueva Palmira. (Walter y Ruffier, 2003).

4.4. Rio Grande do Sul

En un estudio realizado por Zubrzycki y Molina, 2005, se indica que la citricultura se desarrolla en 10 zonas, se puede indicar que:

1. Estrela. Están los valles de los ríos Caí y Taquarí, donde se desarrolla la citricultura más antigua del Estado de Rio Grande del Sur, con producciones comerciales desde el final del siglo XIX y que se vienen orientando hacia la fruta de mesa, especialmente mandarinas. En la actualidad existen 8.273 has de mandarinas, 5.314 de naranja y 604 de limón. La tendencia hacia la mandarina se observa en los nuevos plantíos realizados en el 2003, donde la mandarina alcanza a 172 has, naranja 61 y limón 8. Las mandarinas superan a las naranjas en los noventa, se produce una deslocalización de las últimas que empiezan a ser implantadas en el Alto Uruguay. En mandarinas, las principales variedades cultivadas son Montenegrina, Okitsu, Ponkan y Murcott; en naranja: Lima y Valencia. El limón retrocedió en la región, los precios bajos pagado por la industria del jugo y del aceite esencial en la década del noventa y la competencia de la oferta uruguaya fue decisivo en la reducción de la superficie plantada. Actualmente se cultiva lima Tahití, pero en cantidad insuficiente

para atender la demanda estadual. El rendimiento por hectárea es de 14.2 ton. en naranja, 14.3 en mandarina y 16.9 en limón.

Microrregión de Montenegro (Municipios de Montenegro, São Sebastião do Caí, Harmonia y Pareci Novo), es la zona de mayor producción, la que logró mejor desempeño histórico, se encuentra basado en pequeñas propiedades y mano de obra familiar. En la campaña 2003/4, esta microrregión origina el 38,1% de la producción estadual de naranja, el 57.2% de mandarinas y el 88,7% de limones . La superficie promedio es de 8,2 has. Estas 14.200 has cítricas constituyen el 52% de la producción del estado.

2. Porto Alegre. Además del área metropolitana, con 3.6 millones de consumidores donde se encuentran las centrales de abastecimientos de la grandes redes de supermercados y el CEASA/RS, comprende el Litoral Norte y parte del Centro Sur del Estado. Es la segunda región citrícola con el 11% de la superficie comercial, con 3.106 hectáreas de la cuales el 75% es naranja y el 21% es mandarina. Durante el año 2003 se implantaron 176 nuevas hectáreas, de las cuales 116 se corresponden a naranja y 56 a mandarina. El rendimiento por hectárea en naranja, mandarina y limón es de 12.9, 11.3 y 13.2 toneladas, respectivamente. Es una región apta para todos los cultivares, preferentemente sobre portainjertos tolerantes al frío.

3. Passo Fundo. Incluye a los municipios desde el Planalto Medio hasta el Alto Uruguay, en esta zona es donde la fruticultura se desarrolló con mayor intensidad en los últimos años. En la actualidad cuenta con el 10% de la superficie cítrica, 2.095 has corresponden a naranja, 509 has a mandarina y 4 a limón. En el 2003 se observaba 341 hectáreas destinadas a nuevos plantíos, 76% es naranja. Con la actuación del programa PROFRUTA/RS se busca la obtención de plantines de calidad, se espera un crecimiento hasta alcanzar las 2.800 has en el 2005. La principal variedad plantada es la Valencia con doble destino (fresco e industria). El rendimiento de naranja es 11.7 ton./ha, mandarina 7.3 y limón 5.9. La aptitud de la región es para cultivares de ciclo precoz, utilizando portainjertos tolerantes al frío.

4. Caxias do Sul. Es la región que cuenta con mayor área frutícola en el Estado, se aprovecha los mesoclimas favorables, especialmente el Valle del Rio Antas, los cítricos se encuentran en la cuarta posición en esta área, con 2.344, en especial, 1.100 has de mandarina, 1230 de naranja y 14 de limón. La producción de mandarina se incrementó

especialmente en los municipios de Veranópolis, Bento Gonçalves y Cotipor , y, es una región apta para todos los cultivares. Esta región cuenta con el 8% de la oferta cítrica estadual, pero en el 2003 se observó una expansión del área citrícola muy reducida, unas 80 hectáreas, en partes iguales naranja y mandarina. Rendimiento: naranja 12.0 ton./ha, mandarina 12.4 y limón 10.3. En el límite con el Estado de Santa Catarina no se recomienda la citricultura.

5. Erechim. La fruticultura, especialmente citricultura y vid, continúa incrementándose en esta región, especialmente en los municipios próximos al Valle del Río Uruguay, donde predominan las pequeñas propiedades. Han surgido en esta región comerciantes de frutas, que hasta hace poco no existían en la región y que generan empleos. En la región existe un antecedente de exportación a Canadá. La citricultura está basada en variedades como Valencia, Folha Murcha y Común. La falta de plantines de calidad que generó la mayor traba al crecimiento que en la actualidad cuenta con 1.645 has, 6% de la superficie estadual, de las cuales un 10% se implantó en el 2003. Rendimiento: naranja 11.3 ton./ha, mandarina 7.6 y limón 9.0. La región se subdivide en dos aptitudes, el este con cultivares precoces y al oeste con aptitud para cualquier portainjerto.

6. Pelotas. La región se caracteriza por su desarrollo en el sector de conservas, donde predomina el cultivo de durazno. Se cultiva naranja, unas 1.100 has, principalmente en Pelotas, Canguçu y Piratini, con destino al mercado local. Rendimiento: naranja 7.3 ton./ha, mandarina 7.1 y limón 1.5. En la parte sur de esta región, la citricultura no es recomendada.

7. Santa María. El 93% de su oferta es naranja, aunque ha tenido una pequeña disminución con respecto al año 2001, se destaca por la buena rentabilidad a precio superior con respecto de las zona tradicionales de producción, debido a que ingresa al mercado cuando tardíamente. En esta región la citricultura se presenta como propicia en el Mapa de Suelos, y se presenta como alternativa al cultivo de cereales, históricamente predominantes. Es por ello que se espera un desarrollo citrícola con grandes plantaciones en el Valle del Río Uruguay, en la actualidad es común encontrar superficies de 50 ha en promedio en el Municipio de San Borja.

8. Ijuí. La producción se encuentra concentrada en los municipios de Tenente Portela, Catuípe e Ijuí.

9. Santa Rosa. El perfil es el pequeño productor, la citricultura representa el 56% de la fruticultura. La temperatura de la región, permite cosechas anticipadas.

10. Bagé. Comprende toda la *Campaña* y la *Frontera Oeste*. Es una región de rápido crecimiento, entre los años 2001 y 2003 creció en 180 has, habiendo en la actualidad 66 has de mandarina y 230 de naranja. Se observa un crecimiento de la fruticultura y, es una región apta, especialmente para cultivares de ciclo precoz, utilizando portainjertos tolerantes al frío. En esta región se encuentra un Proyecto de Polo Citricola de 300 has de cítricos liderada por una empresa de Salto (Uruguay), que toma en cuenta a los departamentos de Rosario del Sur, San Gabriel y Santa Margarita. Esta región tiene un rendimiento de 6 ton /ha debido a que gran parte de su superficie aún no se encuentra en producción.

4. Valor agregado

El costo de producción de un kilogramo en la región del Rio Uruguay para la campaña 2005/6 fue:

- Mandarina Clementina: U\$S 0.044 ó 0.038 euros.
- Naranja Valencia: U\$S 0.040 ó 0.034 euros.

Así, a los precios finales pagados por el consumidor en una cadena minorista española indica que los productores reciben el 3% del precio final pagado por el consumidor final en un supermercado español. Si el productor se integra en un empaque (ya sea como cooperativa o sociedad anónima) y se distribuye las utilidades de la operación de este segmento, su participación alcanza al 5% (Tablas 2 y 3).

Tabla 2. Valor agregado de productos originarios del Región del Río Uruguay con destino a mercado minorista de España (Campaña 2005/6). Precio por Kg.
Caso a. El productor vende en chacra.

	Mandarina Clementina			Naranja Valencia		
	US\$	Euro	En %	US\$	Euro	En %
Productor	0,08	0,06	3,4%	0,07	0,06	3,4%
Empaque	0,11	0,09	4,7%	0,10	0,09	4,8%
Transporte	0,10	0,09	4,6%	0,10	0,09	4,8%
Importador	0,42	0,36	19,0%	0,39	0,33	18,8%
Mayorista	0,25	0,21	11,1%	0,23	0,20	11,1%
Minorista	1,27	1,08	57,1%	1,18	1,01	57,0%
Total	2,22	1,89	100,0%	2,07	1,77	100,0%

Tabla 3. Valor agregado de productos originarios del Región del Río Uruguay con destino a mercado minorista de España (Campaña 2005/6). Precio por Kg.
Caso b. El productor se integra a un empaque.

	Mandarina Clementina			Naranja Valencia		
	US\$	Euro	En %	US\$	Euro	En %
Productor	0,12	0,10	5,4	0,11	0,09	5,3
Empaque	0,07	0,06	3,0	0,07	0,06	3,2
Transporte	0,10	0,09	4,5	0,10	0,09	4,8
Importador	0,42	0,36	19,0	0,39	0,33	18,8
Mayorista	0,25	0,21	11,1	0,23	0,20	11,1
Minorista	1,27	1,08	57,0	1,18	1,01	56,8
Total	2,22	1,89	100,0	2,08	1,77	100,0

Fuente: En base a <http://www.elmundo.es/suplementos/magazine/2006/339/1143205216.html>

5. Conclusiones

La Región del Río Uruguay será factible si;

- Coordina la producción exportable mediante una marca global, con un sistema de calidad unificado, ya sea privado o público,
- Se asocien en una red independiente mediante un plan estratégico que tenga en cuenta las condiciones naturales para la formación de oferta y se establezcan claramente las metas, responsabilidades y premios.
- El costo de producción es menor al precio recibido por el productor sin esfuerzos de marketing, en caso de incorporar el empaque mejora sus ingresos en un 60%, posiblemente se pueda alcanzar la etapa del importador en el mediano plazo.

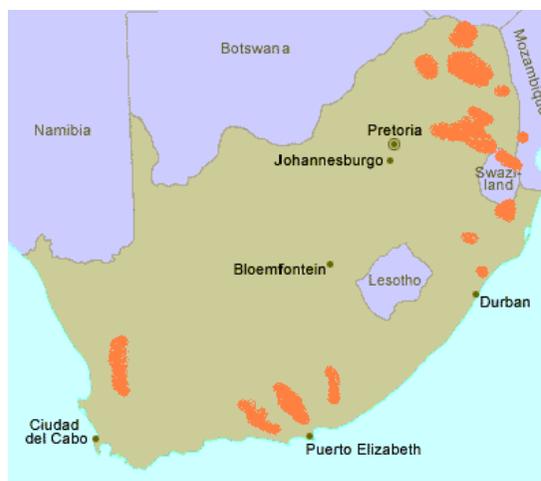
Bibliografía:

1. Bitencourt de Almeida, G. (2005): Perspectivas de venda de frutas cítricas gaúchas em São Paulo. En Anais do XII Ciclo de Palestras sobre Citricultura do RS. Faxinal do Soturno- Rio Grande do Sul. 140 p.
2. Bruno, Y. (2003): la citricultura en Uruguay. Contribución a su conocimiento. MGAP, 31 p. http://www.mgap.gub.uy/Diea/Rubros/Citricultura/Citricultura_Junio2003.pdf
3. Bruno, Y. (2004): Cítricos, situación actual y perspectivas. MGAP, 5 p. www.mgap.gub.uy/opypa/ANUARIOS/Anuario05/CadenasProductivas/citricos%20sit%20ypers.pdf
4. CBI (2005): EU Market Survey 2005. fresh fruit and vegetables. Centre for the Promotion of Imports from developing countries. 173 p. <http://www.cbi.nl/marketinfo/cbi/?action=showDetails&id=491>
5. FAO (2004): Citrus fruit. Fresh and processed. Anual statistic 2003. 39 p. http://www.fao.org/es/esc/es/20953/20990/highlight_28189es.html
6. Federcitrus (2005 a): Informes Regionales INTA 2004. Federación Argentina del Citrus. Buenos Aires. 24 p.
7. Federcitrus (2005 b): La actividad citricola argentina. Federación Argentina del Citrus. Buenos Aires. 12 p.
8. Grievink J-W. (2003) The Changing Face of the Global Food Supply Chain. Presentación en Conferencia: 'Changing Dimensions of the Food Economy', OECD La Haya. [http://webdomino1.oecd.org/comnet/agr/foodeco.nsf/viewHtml/index/\\$FILE/confdoc.htm](http://webdomino1.oecd.org/comnet/agr/foodeco.nsf/viewHtml/index/$FILE/confdoc.htm)
9. Humphrey, J. y H. Schmitz (2000): Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research", *IDS Working Paper 120*. Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex. <http://www.ids.ac.uk/ids/bookshop/wp/wp120.pdf>
10. Lee, G. (2006): Private Food Standards and their Impacts on Developing Countries: Unión Europea. 107 p. http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2006/march/tradoc_127969.pdf
11. Marmelicz, L. y T. Haberle (2005) Evolución de la citricultura en Misiones. Citrus Misiones INTA EEA Montecarlo. 5 p. <http://www.inta.gov.ar/montecarlo/INFO/documentos/fruticultura/evoluicion%20citricultura.pdf>
12. Mather, C. (2003). Regulating South Africa's Citrus Export Commodity Chain(s) after Liberalisation. School of Geography, Archaeology and Environmental Studies University of the Witwatersrand. 22 p. http://www.citrusa.co.za/news/documents/South_African_Citrus_Export_2003.pdf?PHPSESSID=f2ffabfeec622cbc355bc32417bdbc02
13. Molina, N. (2002): Elementos de economía hortícola en la Provincia de Corrientes. Serie Técnica N° 9. INTA EEA Bella Vista. Cap. 4. Calidad de frutas frescas. Pag. 35-43. <http://www.inta.gov.ar/bellavista/info/documentos/hortalizas/res.st9.htm>
14. Molina, N. (2003): Plan de exportación citricola. Serie Técnica n° 12. INTA EEA Bella Vista 67 p. <http://www.inta.gov.ar/bellavista/info/documentos/citricos/res.st12.htm>
15. USDA (2005). South Africa, Republic. Citrus annual 2005. USDA Foreign agricultural service – GAIN Report. 13 p. <http://www.fas.usda.gov/gainfiles/200511/146131506.pdf>
16. Thankappan, S. y T. Marsden (2005): The contested regulation and the fresh fruit and vegetable sector in Europe. The Centre for Business, Relationships, Accountability, Sustainability and Society. Working Paper n° 27. London. 70 p. <http://www.brass.cf.ac.uk/uploads/wpcontestedregffvSTTM0905.pdf>
17. Van Hofwegen, G., G. Beck y J. Van der Broek (2005). Drivers for competitiveness in agri-food chains: A comparative analysis of 10 EU food product chains. Wageningen, Holanda, 32 p. www.eumercopol.org/Files/Report%20EU%20Agrifood%20Chains.pdf
18. Walter, J. y J. Ruffier (2003) Tramas exportadoras e innovación. La exportación de cítricos en contraestación de la región transfronteriza argentino-uruguaya Universidad de San Andrés. Buenos Aires. 31 p. www.udesa.edu.ar/files/img/Administracion/44.PDF
19. Zubrzycki, H. y N. Molina (2005): Factibilidad comercial de cítricos entre Argentina y Brasil. INTA EEA Bella Vista. Serie Técnica n° 14. 100 p. <http://www.inta.gov.ar/bellavista/info/documentos/citricos/facti.htm>

Mapa 1. Ubicación de las zonas cítrícolas en la Región del Río Uruguay y Sudáfrica



Región Río Uruguay



Sudáfrica

Tabla 4. Oferta de cítricos en la Región del Río Uruguay y Sudáfrica

Subregión	Especie	Variedad	E	f	m	a	m	j	j	a	s	o	n	d
RGS	Mandarina	Común / Caí												
	Mandarina	Ponkan												
	Mandarina	Montenegrina												
	Mandarina	Murcott												
	Naranja	Valencia Late												
	Naranja	Pera												
	Naranja	Lima												
NEA (1)	Mandarina	Okitsu												
	Mandarina	Murcott												
	Mandarina	Clementinas												
	Naranja	Valencia Late												
	Naranja	Salustiana												
	Naranja	New Hall												
Uruguay (2)	Mandarina	Satsuma												
	Mandarina	Okitsu												
	Mandarina	Clementinas												
	Mandarina	Ellendale												
	Mandarina	Murcott												
	Naranja	Valencia												
	Naranja	Navel												
Sudáfrica	Mandarina													
	Naranja													

- (1) La producción más temprana se inicia en Misiones, con respecto a Corrientes, Entre Ríos y Buenos Aires se deben computar 15 días de retraso para cada provincia⁹.
- (2) Hay dos regiones de Producción: Zona Norte que incluye a los departamentos de Paysandú y Salto y la Zona Sur: Canelones, Montevideo. La zona norte aporta el 48% de la producción de naranja y el 98% de la producción de mandarina.

Fuente: **RGS**: Bitencourt de Almedida (2005) y Zubrzycki y Molina (2005),

⁹ En el NEA, el período de cosecha se presenta en Misiones entre agosto y octubre con el 88% de la producción, Corrientes tiene producción tardía puesto que el 87% se da entre septiembre y noviembre, en cambio Entre Ríos tiene una amplitud de oferta entre septiembre y enero, llegando a 2/3 de la producción. Por último, Buenos Aires se caracteriza por tener una oferta temprana, relacionada con el trimestre agosto – octubre, con el 69% (Molina, 2003)

NEA: Molina (2003), **Uruguay:** Bruno (2003) y Caputto SA y **Sudáfrica:** www.fruitsa.co.za

Tabla 5. Citricultura en la Región del Río Uruguay y Sudáfrica 2004.
Superficie, Producción y Exportación (en miles has, ton)

	Naranja			Mandarina		
	Has	Ton	Expo	Has	Ton	Expo
Total Región	71,8	809,7	134,3	51,9	649,9	95,4
RGS	17,1	197,5	-	11,3	149,2	-
Estrela	5,6	75,3	-	8,3	118,6	-
POA	2,4	30,4	-	0,7	7,5	-
P. Fundo	2,5	24,4	-	0,5	3,7	-
C. do Sul	1,3	14,8	-	1,1	13,1	-
Erechim	2	15,5	-	0,3	2,1	-
Pelotas	1,1	7,8	-	0	0,2	-
Sª María	0,9	10,5	-	0,1	0,4	-
Ijuí	0,7	11,4	-	0,1	1,1	-
Sª Rosa	0,4	6	-	0,1	2,4	-
Bagé	0,2	1,4	-	0,1	0,1	-
% Brasil	2%	1%	0%	17%	12%	0%
NEA	43,7	488,1	77,8	33,8	423,4	59,9
Misiones	2,4	19,4	2,6	3,9	39,9	8,5
Corrientes	13,8	142	22,4	7,9	60	14,7
Entre Ríos	22,7	260,7	37,7	21,7	315,2	35,8
Bs. Aires	4,8	66	15,1	0,3	8,3	0,9
% Arg.	82%	66%	57%	91%	88%	90%
Uruguay	11,0	124,1	56,5	6,8	77,3	35,5
Norte	10,3	117,2	52	6,2	72	32,7
Sur	0,7	6,9	4,5	0,6	5,3	2,8
% Uruguay	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Sudáfrica	36,0	1.154,3	760,6	5,4	112,6	71,0
Norte	24,9	800,0	532,0	5,1	106,0	65,0
Sur	11,1	354,3	228,6	0,3	6,6	6,0

Fuente: **RGS**: EMATER, FAO, ONU – COMTRADE, INDEC **Argentina**: CNA 2002, FEDERCITRUS 2005, INTA 2005, **Uruguay**: Censo Agropecuario 2000, **Sudáfrica**: USDA 2005

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.